

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Strategi diferensiasi Bakpao Kimyen Kediri melibatkan evaluasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja bisnis dalam konteks home industry.

Keunggulan internal seperti merek yang terkenal, lokasi yang strategis, dan penekanan pada kualitas produk menjadi pijakan utama dari strategi ini. Namun, tantangan seperti penggunaan proses produksi manual, kekurangan tenaga kerja, dan keterbatasan dalam promosi perlu diatasi untuk meningkatkan diferensiasi produk.

1. Pengembangan *Home Industry* Bakpao Kimyen Kediri melalui Strategi Diferensiasi dalam Meningkatkan Penjualan, khususnya pada produk bakpao goreng, melibatkan analisis strategis yang difokuskan pada karakteristik unik dan keunggulan produk tersebut. Dalam konteks ini, strategi diferensiasi memungkinkan *Home Industry* Bakpao Kimyen untuk menonjolkan keunikan dan nilai tambah dari bakpao gorengnya dibandingkan dengan produk sejenis yang ada di pasar. Hal ini dapat mencakup pengembangan variasi rasa yang menarik, kualitas bahan baku yang terjamin, atau bahkan kebijakan harga yang kompetitif. Dengan membedakan bakpao gorengnya dari pesaing, *Home Industry* Bakpao Kimyen dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan pangsa pasar produknya.

2. Bahwa Bakpao Kimyen Menggunakan startegi Diferensiasi produk berupa bakpao goreng Dari paparan data yang sudah dipaparkan diatas bahwa Bakpao Kimyen menggunakan strategi Diferensiasi mengalami kenaikan penjualan pada 2021 2,5% lalu pada tahun 2021 mengalami kenaikan 9,5% dan di tahun 2023 mengalami kenaikan 4,3%

B. SARAN

Dari penelitian yang dilakukan, peneliti berharap kepada *Home Industry* Bakpao Kimyen Kediri:

1. Untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan, *Home Industry* Bakpao Kimyen Kediri berupaya dengan menambah jumlah sumber daya manusia (SDM) dan menghadirkan berbagai variasi rasa baru. Langkah ini diharapkan dapat memperluas cakupan usaha mereka di kalangan masyarakat serta meningkatkan volume penjualan.
2. *Home Industry* Bakpao Kimyen Kediri berkomitmen untuk melakukan inovasi produk yang sesuai dengan tuntutan pasar dan keinginan konsumen. Dengan demikian, mereka dapat mewujudkan visi, misi, dan tujuan yang telah ditetapkan.
3. Pemanfaatan media sosial sebagai alat promosi penjualan menjadi fokus strategi bagi Bakpao Kimyen. Dengan kehadiran di platform media sosial, mereka dapat lebih mudah dikenal oleh masyarakat dan memudahkan proses jual beli.